

EL PAÍS SEMANAL

Nº 1.817
Domingo 24 de julio
de 2011

HITLER DE CERCA

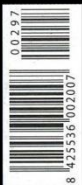
Las fotografías inéditas
del líder nazi que han
sorprendido al mundo

EL TRIUNFO DEL ESTILO KATE MIDDLETON



“El PAÍS SEMANAL publica un artículo sobre la **ortodoncia para adultos con aparatos invisibles** en el que participa el **Dr. Janer** y que encontrará en el reverso.

El PAÍS SEMANAL es una revista de actualidad que se entrega con el diario EL PAÍS cada domingo - 530.000 ejemplares”



JanerOrtodoncia
adultos · lingual · invisible



DIENTES FIRMES A LOS 40

La ortodoncia ya no es solo cosa de críos. Innovadoras técnicas con férulas invisibles, 'brackets' transparentes y aparatos de quita y pon están llevando a los adultos a las clínicas dentales.

Adiós a los temidos alambres. Por **Cristóbal Ramírez**.

A José, un madrileño de 43 años, le da corte, pero termina confesando: se arregló la boca cuando se separó de su mujer. Dispuesto a sanear una parte del cuerpo a la que no había prestado atención y a hacerse visible en el mercado del amor, entró en la clínica dental: "Tampoco es que estuviera fatal, pero años atrás me habían quitado una muela y algunos dientes se habían movido, sobre todo los colmillos. Y eso, unido a las paletas prominentes que siempre he tenido, hacía que no estuviera a gusto". Un año y medio con un aparato de ortodoncia invisible y listo. José enseña las fotos de antes: parece otra persona. De verdad.

España se está llenando de adultos sin complejos al enseñar los dientes. Los odontólogos llevan años dando cuenta del fenómeno de la ortodoncia para mayores. En algunos casos, como en las clínicas Dentalplus de Madrid, ya constituyen la mitad de los pacientes de ortodoncia. En otros, como Janer

Ortodoncia en Barcelona, un 35%. Algo impensable hace 20 años. ¿Qué ha pasado? Los profesionales aventuran varias causas: mayor nivel de renta, la aparición de aparatos que no se notan y un sentimiento generalizado por estar guapos a medida que se cumplen años, lo cual casa con el hecho de que España sea el tercer país del mundo en

consumo estético. Antes, los hierros los llevaban solo los niños. Hoy muchos padres con sus retoños crecidos sienten que han dado bastante por la prole. La Sociedad Española de Ortodoncia Invisible realizó en el año 2009 un estudio entre adultos. "¿Es la sonrisa de una persona su mejor carta de presentación?", se interrogaba. Más de un 80% contestaron que sí. Y siete de cada 10 personas afirmaron que se haría una ortodoncia por motivos de imagen y salud.

"La ortodoncia te rejuvenece tanto si tienes 30 años como 50", contesta Jaume Janer, dentista barcelonés y uno de los pioneros de la ortodoncia invisible en España. "Y no es una operación ni es agresivo". Dice Janer que a todo el mundo se le tuercen los dientes cuando alcanza cierta edad. Es como las arrugas. "Cuando estás en la franja entre los 35 y los 45 años, lo que ha estado mal en la boca, empeora. Los dientes de abajo se tuercen y se hundén. Los de arriba se desgastan por el borde. Cuanto más viejos somos, más enseñamos los dientes inferiores, que dejan ver unas encías hechas polvo. Entre diente y diente se pierde hueso porque se acumula porquería. Las piezas se separan. Las encías se inflaman. Sangran".

Un panorama para el que existe una técnica de moda. Se llama Invisalign y su éxito ha roto las expectativas. El método, que dura unos 15 meses, utiliza alineadores transparentes, hechos a medida. "Es cómodo, no precisa de tiempo de adaptación ni interfiere en las actividades diarias", apunta Janer. Solo hay que tener en cuenta comer con cuidado, masticar con las muelas y no morder alimentos duros. ¿Que tiene que lavarse los dientes? Pues se lo quita y luego se lo vuelve a poner. Cada alineador se lleva dos semanas. Luego uno va a la clínica y se lo cambian por otros. Y así. Las únicas pegas

El zafiro de Letizia

La princesa Letizia no solo marca tendencia en moda. También en ortodoncia. Desde hace algo más de un año lleva *brackets* de zafiro, otra de las últimas sensaciones entre los adultos que quieren mejorar el estado de sus dentaduras sin que se note nada. La combinación de esta piedra con polvo de circonio hace que el aparato sea transparente, casi translúcido. Lo mejor, argumentan los usuarios que se someten a la técnica, es que el color no amarillea ni se deteriora con el tiempo. El precio medio de los *brackets* de zafiro camina entre los 4.000 euros. Muchos se deciden por ellos porque son más discretos que los ya clásicos de porcelana.

Siete de cada 10 adultos se someterían a un tratamiento de ortodoncia por motivos de imagen y salud

son su precio (unos 6.000 euros, ya que es una marca registrada en Estados Unidos y los moldes se han de enviar allí para que los fabriquen) y que está indicado para quien tiene los dientes poco movidos.

El boom del Invisalign ha hecho que el sector se ponga las pilas. Santiago Jiménez, del laboratorio madrileño Ortosan, ha tardado tres años en desarrollar la penúltima técnica del mercado: *brackets* removibles, un gran molde dividido en moldes pequeños con alambres de níquel para cada diente. Los *brackets* se ven, pero la novedad es que te los puedes quitar cuando quieras: en el trabajo, de cañas, cuando vas de compras... La única condición es una recomendación: que se usen el 75% del tiempo. "Vi que Invisalign era cos-

toso y lento en ritmo de movimiento e ideé esto, que conjuga la perfección en resultados de los *brackets*, las ventajas de las férulas que se pueden quitar y un tercio de tiempo menos de tratamiento", se justifica Jiménez. "Y además es un 40% más barato". Héctor López, de las clínicas madrileñas Dentalplus, ha incorporado la técnica y la defiende por su relación calidad / precio y porque está en contra de la dictadura global que supone una gran marca americana como Invisalign.

Hay más. Otro de los métodos más demandados es la ortodoncia lingual, esto es, *brackets* de toda la vida, pero pegados en la cara interior de la dentadura. "Es muy efectivo, no se nota nada, no molesta y no provoca dificultades al hablar o comer", asegura Janer, que fue el primero que introdujo la técnica en España, en 2005, junto con el grupo Ortodontic. Su precio medio, dependiendo del tiempo que cada cual necesite, va de los 3.500 a los 6.000 euros. Opciones para fardar de sonrisa hay. Otra cosa es el bolsillo. ●

DIRECCIONES Información sobre puntos de venta

LA CIUDAD A SUS PIES (páginas 70 a 75)
Aita: 917 81 39 87. **Amaya Arzuaga:** 913 10 52 77. **Andrés Sardá:** 932 08 14 60. **Anillarte:** 660 42 27 70. **Bibian Blue:** 933 01 79 19. **Bimba & Lola:** 986 28 84 01. **Burberry Prorsum y Joyas Tommy Hilfiger:** 915 31 31 62. **Cuplé:** 966 65 56 52. **Durán Exquise:** 902 50 38 71. **Gareth Pugh:** +44 20 72 87 98 90. **Guess:** 957 55 25 76. **Jimmy Choo:** 917 81 86 08. **Lily Blossom:** 915 75 10 21. **Louis Vuitton:** 914 36 40 84. **Oh My God!:** 915 76 13 82. **Stuart Weitzman:** 915 21 50 28. **Thomas Sabo:** 937 55 25 76. **Triumph:** 913 04 52 00. **UN United-Nude:** 932 68 73 62.

RESCATAR LA MEMORIA (páginas 76 a 78)
Ángel Charris: www.charris.es. **Martín Lejarraga:** www.lejarraga.com.

PUBLICIDAD

Smöoy, un placer sano y natural

La franquicia especializada en yogurt helado artesano continúa su expansión por España para ofrecer productos bajos en grasas y ricos en fibra

Smöoy triunfa ya en toda España. La franquicia se encuentra en pleno proceso de expansión, con la apertura de una nueva yogurtería cada diez días. Ocho meses después de su salida al mercado, Smöoy cuenta ya con más de 25 yogurterías y su objetivo es alcanzar las 40 antes de final de año. La empresa no se pone límites, por lo que está trabajando ya para dar el salto internacional y llegar al centenar de yogurterías en 2012.

Especializada en la elaboración y venta de yogurt helado, Smöoy ofrece a sus clientes productos 100% naturales, bajos en grasas y ricos en fibras. Además, conservan las propiedades propias del yogurt, por lo que su consumo potencia el sistema inmunológico del organismo, estimula las defensas y ayuda a equilibrar la flora intestinal.

Smöoy es la única franquicia que fabrica sus propios productos, lo que le permite introducir nuevos sabores e innovaciones continuamente. Sus yogurterías ofrecen cuatro sabores de base: yogurt natural, yogurt "Special" (cada semana un yogurt de frutas diferente, maracuyá, piña, plátano, frutos rojos etc.) Y para los que no les guste el yogurt, ofrecen nata "Ivory" y chocolate "brown".

Smöoy cuenta con más de 36 'toppings' diferentes para personalizar tu helado. Destacan las frutas naturales (fresas, kiwi, melón etc.), salsas (de manzana, turrón líquido, fresas silvestres, etc.) y, para los más golosos, nubecitas, mini cookies, bayas de goji, coco rallado y un largo etcétera de



complementos para disfrutar de un Smöoy a gusto del consumidor.

Smöoy es toda una innovación en el sector del helado, que arrasa en España gracias a la cuarta generación de heladeros de la familia Sirvent, que con su experiencia están sorprendiendo en cada ciudad a la que llegan.

Para más información, entra en www.smooy.es

Síguenos en

